



つなぐ。答えへ。未来へ。



東急リバブル 会社案内



「お客様から選ばれ続ける企業」を目指します。

おかげさまで、東急リバブルは創立50周年を迎えることができました。1972年の創業以来、変革とチャレンジを続け業界の先駆けとなる独自のサービスや新たな事業の創出など、常に新しい価値を提供し、不動産流通業界の発展と信頼の向上に貢献してきました。

その精神は、現在も引き継がれ、社会情勢やお客様ニーズの変化に応じた事業展開と組織づくりに取り組んでいます。主軸である「売買仲介業」をより発展させ、「賃貸仲介業」「不動産ソリューション事業」「新築販売受託業」「不動産販売業」の多様な事業領域と培ってきたノウハウを駆使し、不動産の価値を高める最適解を見出す「不動産情報のマルチバリュークリエイター」として、これからもお客様をサポートしてまいります。

お客様の大切な資産を取り扱う私たちは、信頼されるパートナーとして選ばれ続ける存在であるために、社員一人ひとりがお客様に真摯に向き合い、様々なご要望に最適な提案ができるプロフェッショナルになることを目指しています。そして、私たちの事業を通してお客様の感動を生み、社員が成長と働きがいを感じられる企業でありたいと思っています。

これからも、更なる挑戦と進化を続け社会への貢献を果たしてまいります。

代表取締役社長 太田 陽一



5つの事業を基軸に、お客様の様々なニーズにお応えする「総合不動産流通企業」です。

お客様の大切な資産を安心して託していただくために、当社ならではのサービスや事業を創出し、皆様に信頼される企業を目指しています。これからも総合不動産流通企業として様々なニーズにお応えし、常に新しい価値を提案し続けます。



事業紹介

売買仲介

経験豊かなスタッフがお客様に寄り添いながら対応する“信頼のパートナー”

不動産を売りたいお客様と買いたいお客様の間立ち、知識・経験の豊富な専門スタッフが、ご相談から物件紹介、条件交渉、契約締結、お引渡しまで、円滑な不動産取引を的確にサポートします。



賃貸仲介

入居者様とオーナー様、双方の満足にお応えする地域に根ざしたサポート

オーナー様からの賃貸のご相談に対し、最適な運営プランをご提案します。また、入居を希望されるお客様には、ご希望に合った賃貸物件のご紹介から契約、入居、更新、解約までサポートします。



不動産ソリューション

投資用・事業用不動産市場におけるお客様の不動産戦略をサポート

法人・投資家のお客様の多様なニーズにお応えするため、投資用・事業用不動産に関わる様々なソリューションビジネスを展開しています。さらに全国における不動産取引を通じて構築した広範な情報ネットワークとノウハウをもとに、市場に精通したサービスを提供します。



新築販売受託

豊富な販売実績とノウハウで不動産分譲事業をサポート

デベロッパーが供給する新築マンション、および新築戸建の販売受託を行っています。数多くの販売受託を通して培ってきた高度な販売ノウハウと総合不動産流通企業のチャネルを生かし、事業主様の不動産分譲事業を強力にサポートします。



不動産販売

当社が開発・販売する多彩なラインナップ

「新築プレミアムコンパクト」「一棟リノベーション」「投資型」マンションや都市型商業施設、新築投資用一棟レジデンスの開発、区分マンションの買取再販事業を行っています。



多彩な事業

様々なサービスを展開し、暮らしをサポート

暮らしに関連する様々なサービスや富裕層・シニア向けのサービスを展開しています。また、賃貸事業も行っています。



1972年、不動産流通業のパイオニアとして誕生して以来、
業界に先駆けた様々なサービスを提案し、発展してきました。

沿革

1970



1972.03

当社の前身である(株)エリアサービスが、東急不動産(株)の100%子会社として誕生

1978.07

東急不動産地域サービス(株)に商号変更

1978.10

東急の仲介「青い空」を仲介ブランドとして制定

1980.04

東急不動産(株)の首都圏営業店舗を順次移管(～1984年10月)

1982.10

札幌、仙台、福岡に営業所を開設

1983.07

「売却保証システム」の導入

1987.04

名古屋に営業所を開設

1987.10

東急不動産近畿地域サービス(株)と合併、関西支社を開設

1988.01

東急リバブル(株)に商号変更、ブランド名も「リバブル」に再制定

1990.10

東急不動産(株)より新築商品の販売業務(受託)を全面移管

1993.10

東急グループ以外の新築商品の販売業務(受託)事業を本格化

1994.07

初の自社分譲マンション「ウイライブ中野富士見町」販売開始

1995.04

賃貸仲介事業を本格化

1999.12

東京証券取引所市場第二部に株式上場

2000.04

ホールセール市場に本格参入

2001.03

東京証券取引所市場第一部に指定

東急の仲介



2002.04

ソリューション事業本部を設置

2003.02

賃貸業を目的とした子会社「リバブルアセットマネジメント(株)」(現・連結子会社)設立

2008.02

一般社団法人日本能率協会主催「能力開発優秀企業賞」本賞受賞

2012.10

中古住宅検査・保証制度「リバブルあんしん仲介保証」サービスを開始

2013.07

相続税納税を目的とした「相続税立替サービス」を開始

2013.10

東急不動産(株)、(株)東急コミュニティー、東急リバブル(株)の3社による持株会社「東急不動産ホールディングス(株)」設立、東京証券取引所市場第一部に株式上場(2013年9月3日上場廃止)

2014.04

台湾台北市に「東急不動産股份有限公司」設立
次世代認定マーク「くるみん」取得

2014.05

シンガポールの大手不動産会社「オレンジティー・ホールディングス社(現オージー・グループ社)」に資本出資

2014.08

空き家の診断・提案サービス「リバブル「空き家」相談」を開始

2015.04

(株)東急コミュニティー、東急リバブル(株)、東急リノベーション(株)の3社の賃貸住宅管理事業を東急住宅リース(株)に統合

2015.06

香港支店を開設

2015.10

厚生労働省主催「均等・両立推進企業表彰」で「東京労働局長優良賞」を受賞

2016.04

「ルジェンテ事業本部(現アセット事業本部)」を設置

2016.07

リノベーションマンションの新ブランド「Lideas(リディアス)」販売開始

2016.07

建物検査・住宅設備検査を行う新会社「ファーストインスペクションサービス(株)」を設立

2017.05

お客様からの「良い評価」も「悪い評価」も当社の返答付きでHP上に公開開始

2017.07

都心ハイグレードマンションの仲介に特化した「GRANTACT(グランタクト)」誕生

2017.09

資産価値を高める売却提案サービス「アクティブ売却パッケージ」(通称:アクセル君)開始

2018.05

米国に現地法人を設立
米国の不動産販売事業をスタート

2018.06

社員早期育成を目的とした「虎の巻プロジェクト」が第7回「日本HRチャレンジ大賞」にて「大賞」を受賞

2020



2019.06

不動産小口化商品「レガシア」販売開始

2019.12

シニアの住まい選びの専用相談窓口「リバブルシニアの住みかえサロン」を開設

2020.04

「ウェルスタッドバイザリー本部」を設置

2021.02

「働きがいのある会社」ランキングに4年連続ランクイン

2021.04

全国のリバブルネットワーク200拠点超

2021.10

「東急リバブルのリースバック」サービスを開始

2022.03

「健康経営優良法人」に5度目の認定



1972

不動産仲介業のパイオニアとして誕生
高度成長時代、総合不動産業を目指していた東急不動産は、「日本にも不動産仲介業の時代が到来する」との信念の基、当社の前身である(株)エリアサービスを設立し、大手不動産企業の先陣を切って仲介事業に乗り出しました。



1980-81

業界に先駆けた仲介サービスシステム
不動産流通市場が活性化する中、業界初となる中古住宅の無料診断制度「ホームメンテナンス・プラン」や「中古住宅性能アフターサービス」を開始。また、独自の「価格査定マニュアル」を導入し、全社で統一した価格査定基準を制定しました。



1983

「売却保証システム」の導入
さらなるサービスの拡充に積極的に取り組み、1983年に「売却保証システム」を導入し、売却後でなければ購入できないネックを解消。1985年からは引越、ハウスクリーニング、損害保険等のトータルサービスの提供も開始しました。



2000

ホールセール市場への本格参入
不良債権処理の迅速化が求められる中、法人所有の不良債権を対象としたソリューション事業を開始。事業再生や不動産資産処理のサポートなど、様々なソリューションニーズに対応し、現在もホールセール市場にて先進的な取組みを続けています。



2012

「リバブルあんしん仲介保証」を開始
独自の建物検査・保証制度としてスタート。指定検査機関にて所定の条件を満たすことで引渡しから一定期間、建物の補修費用等を当社が保証するもので、売主様・買主様双方に有益なサービスとして話題を呼び、現在も内容の拡充を続けています。



2017

「GRANTACT(グランタクト)」誕生
都心のハイグレード分譲マンションに特化した仲介ブランドとして、港区六本木に1号店を開設し、富裕層向け都心戦略を本格始動。都心マンションに精通した専門性の高いスタッフがコンサルティングいたします。2018年には賃貸仲介事業も開始しました。



2017

「アクティブ売却パッケージ」を開始
空き家マンションをリフォームし、家具や装飾品でお部屋を演出して高値売却にチャレンジできるサービス。費用の支払いは売却成立後で初期投資が不要。万一、売却できない場合は、リフォーム費用を含めた金額で当社が購入するという新しい売り方が登場しました。



2018

米国に現地法人を設立
カリフォルニア州ロサンゼルスとテキサス州ダラスに現地法人を設立。米国の現地不動産を取得し、リフォーム及びリレーシング後に日本国内の投資家へ米国不動産の新たな投資モデルとして提案し販売します。販売後もワンストップでサポートします。

東急グループの幅広い事業領域と総合力を生かし、お客様のニーズにワンストップでお応えします。

グループ紹介

美しい時代へ——東急グループ

東急グループは、1922年の「目黒蒲田電鉄株式会社」設立に始まり、200社超の企業・団体が構成する企業グループです。交通事業を基盤とした「街づくり」を事業の根幹に置き、不動産、生活サービス、ホテル・リゾートなど、長年にわたって、皆様の日々の生活に密着した様々な分野で事業を進めています。

「美しい時代へ」をスローガンに、人々の多様な価値観に対応した「美しい生活環境の創造」をグループ理念として掲げ、各社の「自立」を前提に、互いに連携し合い、相乗効果を生み出す「共創」を推し進め、信頼され愛される東急ブランドの確立を目指しています。また、学校法人・財団の活動、全国で展開している東急会の活動などを通して、地域社会に根ざした社会貢献活動にも積極的に取り組んでいます。



東急不動産ホールディングスグループについて

東急不動産ホールディングスグループは、価値を創造し続ける企業グループとして、ハコやモノの枠を超えて、ライフスタイルを創造・提案しています。持株会社である東急不動産ホールディングスの下、東急不動産、東急コミュニティー、東急リパブル、東急住宅リース、学生情報センターの主要5社を中心に、グループの幅広い事業や人材の多様性を活かして、都市開発事業、戦略投資事業、管理運営事業、不動産流通事業の4事業を展開しています。理想の街づくりをめざして1918年に設立された田園都市株式会社による田園調布の開発以来、脈々と受け継がれる「挑戦するDNA」とグループ総合力を生かして、お客様に新たな価値を提供し続けています。

東急不動産ホールディングス

東急不動産 | 東急コミュニティー | 東急リパブル | 東急住宅リース | Navic 学生情報センター



グローバル展開

国内での豊富な不動産取引のノウハウを生かし、海外とのクロスボーダー取引を推進しています。対日不動産投資ニーズに応えるため、台湾、シンガポール、香港に拠点を設けています。2018年には米国ロサンゼルスとダラスにも現地法人を設立し、アメリカにおける事業展開の拠点としました。



<p>1 TAIWAN 2014年4月 合併会社 東急不動産股份有限公司を設立</p>	<p>2 SINGAPORE 2014年5月 OrangeTee Holdings Pte Ltd (現OT GROUP PTE. LTD.)に資本出資</p>	<p>3 LOS ANGELES 2018年5月 米国カリフォルニア州ロサンゼルスにTokyu Livable US, Inc.設立</p>	<p>4 DALLAS 2018年5月 米国テキサス州ダラスにTokyu Livable Texas Investment Advisors, LLC設立</p>
---	--	--	---

- [グローバル事業展開]
- 2011.04 ソリューション事業本部内に「海外営業部」設置
 - 2013.05 シンガポールの不動産会社「OrangeTee.com Pte Ltd (現ORANGETEE & TIE PTE. LTD.)」と業務提携
 - 2014.04 台湾・台北市に合併会社「東急不動産股份有限公司」を設立
 - 2014.05 シンガポールの不動産会社「OrangeTee Holdings Pte Ltd (現OT GROUP PTE. LTD.)」に資本出資
 - 2015.06 香港支店を開設
 - 2016.04 ASIAN BUSINESS PARTNERS (THAILAND) CO. LTD 【屋号:心友不動産】と業務提携、タイにおいてアウトバウンドの取り組み開始
 - 2018.05 米国カリフォルニア州ロサンゼルスにTokyu Livable US, Inc.設立、米国テキサス州ダラスにTokyu Livable Texas Investment Advisors, LLC設立
 - 2021.06 Relo Redac, Inc.と業務提携、国内富裕層向けにニューヨーク不動産の紹介を開始

新しい価値への取り組み

健康経営が評され、5度目の「健康経営優良法人」に認定



経済産業省が日本健康会議と共同で、特に優良な健康経営を実践する法人を顕彰する「健康経営優良法人」に、2022年、5度目の認定を受けました。「生き生きと永く働ける職場環境」を目指して、就業時間内禁煙ルールの導入、がん・睡眠セミナーの開催、メタボ対策の保健指導、ビタミンバーの設置など、社員のこころとからだの健康施策を積極的に推進しています。

厚生労働省の障がい者雇用に関する認定制度において優良事業主に認定



特例子会社の東急リパブルスタッフ株式会社は、厚生労働大臣が障がい者雇用の促進及び雇用の安定に関する実施状況が優良な中小事業主を認定する「もにす認定」制度において、障がい者雇用における高い定着率と障がい者の特性に配慮した事業の創出、及びテレワークなども取り入れた多様な働き方や障がいのある社員自らが組織運営に参画する体制づくりなどが評価され、認定を受けました。

地域との繋がり

地域の方へ交流の場を

地域に密着し、地元の方に親しまれる店づくりを目指し、全国200カ所以上で店舗を展開しています。店内にフリースペースを設けた店舗では、地域の皆さまが交流し楽しんでいただけるようなワークショップや暮らしに役立つセミナーを開催し、地域コミュニティへの貢献に取り組んでいます。



地域の情報発信拠点へ

店頭を設置した大型ビジョンを活用して、地域の行政機関との連携による情報発信に取り組んでいます。街の掲示板をテーマに、街の魅力や観光情報、季節のイベント告知や通行人への交通安全への注意喚起など様々な情報を発信し、街の風景の一部となるような開かれた店舗づくりを進めています。





お客様との信頼関係を築き
不動産売買を成功へと導く
パートナーでありたい。

《東急リバブル担当者の声》

お客様の笑顔を大切に
信頼のサービスを提供します。

お客様のご要望に的確にお応えするために、まずお客様を知ることから始めます。会話を通して信頼関係を築き、不動産売買のパートナーとして認めてもらえるような行動を心がけています。お取引が完了するまでには数ヶ月間のお付き合いになることもあり、お会いする機会も多くなります。そうした中でお客様の不安を解消し、良きアドバイザーとなれるよう、笑顔のコミュニケーションをとっても大切にしています。

当社の一番の強みは、各種保証サービスや売却不動産の価値を高める様々な



■ 売買取引営業
副センター長 木村公亮

サービスの充実、そしてそれらを組み合わせることによって、さらなる安心と信頼をお約束できる点にあります。また、全国に広がるネットワークを生かして、最善の提案で売買取引のお手伝いをさせていただけることも大きな強みです。

プロとしての確かな対応を行い、ご納得いただける不動産売買の成功へ導くことで、次に繋がる関係を築けるものと思っています。また当社を選んでいただけるように、お客様と向き合っています。

それぞれの社員がお客様との信頼関係を大切にしており、当社を選んでよかったと、ご満足いただけることが一番の励みになります。

不動産会社は、敷居が高いと思われる方もまだまだ多いようですが、お住まいに関することはもちろん、不動産投資に関することまで、どんな小さなご相談にも真摯に対応し、お客様から選ばれるように成長していきたいと思っています。

《お客様の声》

「売却保証システム」で
安心してお任せできました。

提案してもらった「売却保証システム」を利用して、本当に良かったと思います。買換えを検討していた時、メリットだけでなくデメリットについても丁寧に説明してもらえたので、納得して決断することができました。

当初は不安だらけでしたが、木村さんの迅速できめ細やかな対応のおかげで、信頼してお任せすることができました。

不動産のことだけでなく、生活面でもいろいろと相談に乗ってもらいました。

(お買換えのお客様)



売買取引

経験豊富なスタッフがお客様に寄り添いながら
責任をもって対応する“信頼のパートナー”。

不動産を売りたいお客様と買いたいお客様の間に立ち、豊富な知識と経験を備えた専門スタッフがご相談から物件紹介、条件交渉、契約締結、引渡しまで、不動産取引を的確にサポートします。居住用不動産だけでなく、投資用・事業用不動産の売買取引まで、あらゆるご相談・ご要望に責任をもってお応えします。

売却サポート

豊富な取引実績に基づき、お客様にとって最善の販売計画を立案し、ご提案します。全国のネットワークと独自の販売チャネルを駆使した効果的な販売活動によって、早期売却を実現します。

購入サポート

ご希望エリアの物件情報のご提供はもちろん、各種ローンのご紹介や資金計画等もご提案します。購入前のご相談からお引き渡し後のアフターサービスや確定申告のことまでしっかりとサポートします。

お金に関する手続きを専門家がサポート

個人間の不動産取引における売買取引金の授受並びに諸費用の各種支払いを信託口座を利用して振り込みにて行う「キャッシュレスサービス」を導入しています。専門家がサポートし、決済にかかるお客様の時間を節約します。



幅広いニーズにお応えする多彩なサービス

売主様・買主様が共に、ご相談時からお取引完了後まで“あんしん”できる不動産売買を実現するため、様々なサービスをご用意しています。

サービスの一例

■ リバブルあんしん仲介保証



中古住宅の売却時、お引渡しから一定期間、建物の補修費用などを当社が保証するサービスです。建物は最長2年間・500万円まで、設備は50万円まで保証(他、埋設物撤去保証、地盤調査保証等)。

■ ルームデコレーション



専任のインテリアコーディネーターが、お部屋の雰囲気合った家具や装飾品を設置してモデルルームのように演出し、売却物件の魅力を最大限に引き出します。

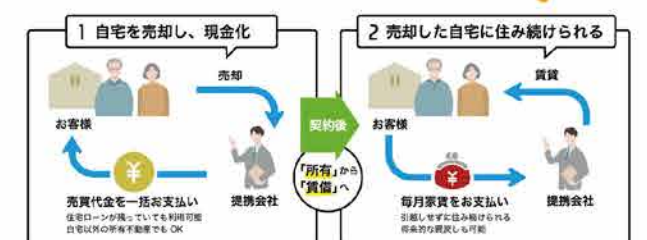
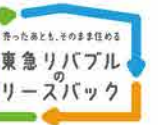


■ アクティブ売却パッケージ



空き家マンションをリフォームして、さらにルームデコレーション(左記参照)を行い、高値売却にチャレンジできるサービスです。一定期間に売却できなかった場合は、当社が買い取ります。

■ 東急リバブルのリースバック



※「リースバック」のご利用にあたっては、当社または提携会社による調査があります。対象不動産によっては本サービスをご利用いただけない場合があります。

※各種サービスの適用には条件があります



お客様一人ひとりに
丁寧な対応を心がけご要望に
合ったご提案をします。

《東急リアルバブル担当者の声》.....

**地域に精通した情報力と
細やかな心配りで接客します。**

ライフステージの違いによってお客様のニーズは様々です。それらのニーズにお応えするために、ご高齢の方には、ご来店いただくのではなく、こちらからご自宅に訪問するなど、一人ひとりの状況に合わせた行動を心がけてます。また、お客様に対して常にスピーディーかつタイムリーな情報提供ができるよう、情報収集も徹底しています。

当社では、地域ごとにそのエリアに精通したスタッフが担当していますので、



■賃貸仲介営業
チーフ 土屋 愛

不動産のご紹介だけでなく、お客様の生活に必要な地域の情報なども提供させていただきます。

また、お客様のライフスタイルに合わせたご提案をできるように、自分自身のスキルを磨くことも大切にしています。

当社には、営業職のための休日保育のサポートや、休日事業所内保育所、時短勤務など、結婚・出産後も働きやすい環境が整っており、女性社員も将来を見据えた働き方ができます。そのため、お客様と永くお付き合いをさせていただき、将来的な不動産ニーズの変化にも、当社の強みである幅広い連携でお応えし、信頼につなげていきたいと思っています。

今後も、お客様とのコミュニケーションを第一に、私自身の強みを生かした接客を心がけていきたいと思っています。

《お客様の声》.....

次の機会にも、お願いします。

一旦はキャンセルになったこともありましたが、親身に対応してもらい、結果的にスムーズに決まったことに感謝しています。手続きもテキパキと進めてもらえたので、次の機会もぜひお願いしたいと思います。
(貸主のお客様)

無駄のない対応に満足でした。

内見時、とても丁寧に案内してもらいました。契約やその後のフォローも的確で、今は快適に暮らしています。土屋さんの無駄のない対応に満足しています。
(借主のお客様)



賃貸仲介

**入居者様とオーナー様、双方の満足にお応えする
地域に根ざしたサポート。**

オーナー様からの賃貸のご相談に対しては、最適な運営プランのご提案と幅広い紹介ルートを活用した早期成約をお約束します。また入居を希望されるお客様には、ご希望に合った賃貸物件のご紹介から契約、入居、更新、解約まで、地域情報に精通したスタッフが責任をもって信頼のサポート力でお応えします。

入居者募集の
プロフェッショナル



賃貸管理・運営の
プロフェッショナル

当社ならではの2つの大きな強みを発揮し、安心して質の高いサービスをお届けします。

賃貸管理プラン

目的や条件に合わせて、東急不動産ホールディングスグループの管理プランの中から、貸主様のニーズに応じたプランをお選びいただけます。

管理プランの一例.....

マスターリースプラン

賃貸経営の煩雑な業務からトラブル対応までフルサポートを希望される貸主様へ

- 国内外への転勤や住換え等により初めて自宅を貸出したい方にお勧めのプラン
- 滞納賃料保証など保証内容も充実しているので安心
- オーナー様によって東急住宅リースが貸主になる転貸形式のため、賃料未払いや訴訟などの万が一のリスクからも解放

シンプルプラスプラン

毎月の管理コストはかけずに賃料管理・滞納保証を受けたい貸主様へ

- 賃料滞納の有無に関わらず、保証会社から毎月確実に賃料を受け取れるので安心
- 設備故障の対応は24時間年中無休で対応
- 毎月の賃料はクレジットカードで支払いできる借主様のメリットもあり

オフィス・店舗の仲介

オフィス店舗賃貸センターは、東急グループのネットワークと、オフィス仲介に携わってきた当社の25年以上の実績を基に、都心部を中心としたオフィス・店舗物件の「貸す」「借りる」をサポートします。当社独自の200を超える売買・賃貸仲介店舗ネットワークからの情報や、事業資産のソリューションを提供する事業部からのマーケット情報など、量・質・鮮度の高い情報網で最適なオフィス・店舗探しをサポート。オーナー様、テナント様の双方にご満足いただけるサービスを迅速にご提供します。





お客様との意思疎通を大切にし
頼られ相談しやすい存在に
なることを心がけています。

〈東急リパブル担当者の声〉

当社の強みを生かして、スピーディーに対応します。

国内外の法人・投資家のお客様を中心に、事業用・投資用の不動産ニーズにお応えするのが私たちのビジネスです。お客様が私たちに期待するのは、不動産のプロとしてのアドバイスやサポートです。対象となる不動産の規模・金額は大きく、それだけに専門的な知識と物件の特性に応じた対応力、豊富な情報量が求められます。また、お客様の事業内容や不動産戦略だけでなく、業界全体の動向、過去の事例なども把握したうえで、最適な解決策を提案します。お客様の事業タイミングに合うように迅速な対応が求められますが、時には数年に渡る



■ソリューション事業
課長 長谷川 雄一

お付き合いを経てお取引に至るケースもあり、円滑なコミュニケーションと頼られ相談しやすい存在になることを常に心がけています。

当社は、法人・投資家向けの不動産サービスにおいて業界トップクラスの実績を有しています。また、総勢350名のメンバーが情報を共有し、組織を横断した柔軟なチーム編成で対応できる機動力があります。さらに当社ならではの強みは、調査・査定など高精度のサービスの提供や、事業再生支援やオペレーショナルアセットなど専門性の高いプロジェクトの推進。全国の不動産を扱えるネットワークと仲介だけでなく、買い取りや出資、アセットマネジメントなどの幅広い機能。そして、国内外のお取引先や東急不動産ホールディングスグループなどから集まる豊富な情報をタイムリーに提供できる点です。これらを生かして、丁寧でスピード感のある対応を行っていきたくと考えています。

〈お客様の声〉

迅速で的確な調査力と知識の深さを実感しました。

2012年頃から事業用不動産の売買仲介をお願いしています。常に安心・安全な取引ができていたのは、大手ならではの豊富な経験によるものと信頼しています。

今回は立ち退き物件のビル売却をお願いし、スケジュール調整なども大変だったと思いますが、長谷川さんの迅速かつ的確な対応と調査力に専門性の高さを感じました。今後も、信頼関係を踏まえた有益なお付き合いを続けたいと思います。

■株式会社TRIAD(トライアド)
不動産アセットマネジメント事業 安田季雄様



不動産ソリューション

投資用・事業用不動産市場における
お客様の多様なニーズへのご提案。

法人・投資家のお客様の多様なニーズにお応えするため、投資用・事業用不動産に関わる様々なソリューションビジネスを展開しています。全国の不動産取引を通じて構築した広範な情報ネットワークとノウハウを基に、市場に精通したサービスを経験豊富なスタッフが幅広い視点からご提供します。



■売却サポート

エリア・アセットなどの特性によって、物件ごとに異なる流動性や想定購入者等を総合的に勘案。適切な売却戦略をご提案すると同時にスピーディーな売却を目指します。

■購入サポート

オフィスビル、レジデンス、土地はもとより、ホテル、店舗、物流施設等、常時2,000件を超える多彩な物件情報をベースにお客様の購入・投資戦略をサポートします。

■その他のサービス

■買取

短期売却や確実な資金化、情報の拡散回避等のお客様のご要望に合わせ、直接購入から複数物件の一括購入(バルク取引)、他社との共同購入にも対応します。

■出資

当社はエクイティ出資も行っています。また、物件のソーシングやアセットマネジメント業務、出口における売却先の選定等を合わせた対応も可能で、効率的な投資をサポートします。

■アセットマネジメント

投資対象物件の選定に関するアドバイスから運用計画の策定、資産価値の向上と出口戦略まで、お客様の不動産投資をトータルにサポート。安定した利益分配と投資効果の最大化をお手伝いします。

■調査・査定

違法性の確認やコストの予測には高い見識と経験値が求められます。また、資産評価の把握やマクロ経済への理解も欠かせません。当社では高度な専門性を備えた査定・調査部隊が精度の高いサービスをご提供します。

■オペレーショナルアセット

ホテル、物流施設、商業施設、ヘルスケア施設等、オペレーショナルアセットの取り扱いに注力しています。事業・不動産の両面からアドバイスを行い、ワンストップかつスピーディーな取引を目指します。

■開発型アセットマネジメント

稼働型アセットマネジメントに加え、プロジェクトマネジメント機能を備えた開発型アセットマネジメントにも取り組み、幅広いアセットを対象に情報量を生かし、事業拡大を目指します。



開発型アセットマネジメントの特長は「プロジェクトマネジメント(PJM)」と「アセットマネジメント(AM)」を兼ね備えていること。高い専門性が求められるオペレーショナルアセットについても実績を積み上げています。



豊富な実績に基づいた
提案と販売活動で、お客様と
事業主様の期待に応えます。

《東急リバブル受託開発担当者の声》

情報と実績をベースとした
販売戦略で、プロジェクトを
成功に導きます。

事業主様の良きパートナーとなり、新築のマンションや戸建てのプロジェクトを成功に導くことが私たちの役割です。新築物件を開発しスムーズに販売していくためには、様々な計画立案と課題の解決が必要です。例えば、ターゲットの設定、ニーズに合った間取りや設備仕様、販売価格の検討などですが、そうした事業計画に対して事業主様から販売サイトとしての意見を求められることも少なくありません。事業主様の意向や商品特性をしっかりと聞きしうえて、双方の視点に立ったご提案を行っています。



当社には、コンパクト物件から大規模タワーマンションまで、多様な新築商品の販売実績があります。これまでの経験で培ってきた豊富なノウハウ、販売手法、お客様情報は、どのような案件にも活用することができます。また、当社の売買仲介部門や法人向けソリューション事業部門との連携によって、豊富な顧客接点の活用や、ご自宅の買換えニーズへのワンストップ対応、建設用地の情報提供など、事業主様のプロジェクトを多方面からサポートすることができます。

新しい試みとして、銀座に複数の新築物件を集約して販売するサロンを開設しました。事業主様のモデルルーム等の設置・維持費の負担を大幅に軽減すると同時に、お客様へ複数物件の情報提供とご相談ができるようになるなど、新規物件を効率的にアピールすることができます。

このように、多様な情報提供と販売活動を通して事業主様のプロジェクトを積極的に支援し、最後に「東急リバブルに頼んでよかった」と思ってもらえるような仕事をしたいと考えています。

■受託開発
係長代理 坂巻陽介

《事業主様の声》

冷静な状況分析と
有言実行する力があります。

東急リバブルに販売をお願いする最大の理由は、情報力と営業力です。時には、難度の高い条件で販売に臨んでもらうこともありますが、それもマーケットを的確に把握していることと、着実に完売へとつなげられる販売計画や営業力があるからこそできることだと感じています。また、やむを得ないスケジュール変更や、販売活動中の新たな相談事項にも臨機応変に対応してもらえるだけでなく、冷静に状況分析を行い有言実行する頼もしさがあります。今後もプロジェクトを進めていく仲間として頼りにしています。

■株式会社サンケイビル 事業本部 住宅企画部
宇佐見 啓様



新築販売受託

豊富な実績とノウハウで不動産の分譲事業をサポート。

事業主様から、新築マンション・新築戸建ての販売受託を承ります。大規模プロジェクトからコンパクトマンション・戸建て住宅まで最適な商品計画と販売方針を提案します。販売活動においては、経験豊富なスタッフが住まい探しのお手伝いから快適な暮らしのご提案、資金計画のご相談などお客様の入居までを一貫してサポートします。

販売受託の特色とサービス

用地のご紹介をはじめ、豊富なデータとマーケティング情報をもとに客観的な視点で物件の魅力を分析します。当社の広範な事業領域も活用し、販売方法や販売スケジュールおよび広告・販売促進計画をご提案します。

販売受託物件



フォレセーヌ渋谷富ヶ谷



ルフォン ザ・タワー大塚

市場調査と商品企画のご提案

当社の強みである全国のネットワークや豊富な顧客データを生かした市場調査を行い、時代のニーズに合った競争力の高い商品づくりをバックアップします。



リビオ宮崎台



フォレストガーデン世田谷深沢

東急リバブル・銀座サロン

自社の新築分譲マンション「L'GENTE」シリーズ及び当社が販売する新築マンション・戸建ての集約型販売拠点。モデルルームを設置せず、室内空間を3方向の壁面と床に投影して再現するバーチャルシアターや3D建物模型などVRを通じリアルな体感を提供し、専門スタッフが効率的な住まい選びをサポートします。



東急リバブル・銀座サロン

《新築分譲マンション販売担当の声》

ライフスタイルを提案し、住まい探しのお手伝いをします。

お客様は、不動産の購入に際して幾度も悩み戸惑い、多くの心配や不安を抱かれます。その声を真摯にお聞きし、一つひとつ解決に向けたお手伝いをすることが私たちの役目だと思っています。そのためにも、話しやすい雰囲気づくりを心がけています。時には笑い話を交えて緊張を解きほぐし、モデルルームや模型を見ていただきながらお客様のご希望や将来の生活スタイルへの思いをお聞きしていきます。

新しい住まいに求める条件や大切にしたい事柄は、お客様自身でもはっきりしていないことが少なくありません。私からご質問やご提案をしていくなかで気付いたり、漠然としていたものが形になったりすることもあります。販売担当の仕事は、そうしたお客様の本心からのご希望と、販売物件の価値や魅力を結び付けて、住まい探しをサポートしていくことです。お客様に後悔しない選択をしていただくためにも、納得されるまでとことんお付き合いしていきたいと考えています。そして、最終的に当社が販売する物件を選んでいただく際に、私たちの提案やアドバイスが一つでも良い後押しになっていたら嬉しいと思います。

■新築販売 所長 高橋啓太郎



当社が開発・販売する多彩なラインナップ。

「新築プレミアムコンパクト」「一棟リノベーション」「投資型」マンションや事業用不動産、新築投資用一棟レジデンスの開発、区分マンションの買取再販事業を行っています。



「新築投資用」一棟レジデンスシリーズ 「WELL SQUARE(ウェルスクエア)」

資産性の高いエリアで、新築分譲マンション開発の経験を生かした商品企画と多彩なラインナップを揃え、魅力的な投資効率を提供します。入居者募集から賃貸管理までグループ力でサポートします。



ウェルスクエア下丸子SOUTH
(2020年4月竣工)



ウェルスクエア目白EAST
(2020年4月竣工)



新築分譲マンション 「L'GENTE (ルジェンテ)」

都市を着こなすように生きるための「ライフスタイルレジデンス」。多様な生活価値を見つめ、住まいを拠点として人生の可能性が広がる暮らしを提供する、都市型レジデンスです。



ルジェンテ新中野 STATION ONE (2019年12月竣工)

一棟リノベーション・レジデンス 「L'GENTE LIBER (ルジェンテ・リベル)」

暮らしやすさを重視した“立地”と“建物”を当社独自のネットワークで選び抜き、その良さを残しながらも「進化」する住まいをご提案する一棟オールリノベーション・レジデンスです。



ルジェンテ・リベル六甲道



ルジェンテ・リベル志木



L'GENTEシリーズのオリジナル仕様
一部の壁面に下地補強を施し、住み始めてからも壁面をアレンジできるDECO WALL(デコウォール)や限られた面積で機能性や収納効率を高める工夫、暮らしに快適な設備など、お客様目線を商品計画に取り入れました。



デコウォールイメージ



投資型レジデンス 「L'GENTE VALU (ルジェンテ・バリュ)」

資産価値を追求する投資型住宅でありながらも、周辺環境における“居住性”を探求し、時を経ても価値が落ちにくい住まいとして、持続性の高い運用と収益性を可能にしたレジデンスです。



ルジェンテ・バリュ上野池之端
(2021年1月竣工)



ルジェンテ・バリュ西蒲田
(2021年1月竣工)



事業用不動産 「L'tia (ルティア)」

都市の生活を彩る様々な機能を集結したハイグレードな複合商業施設やオフィスです。施設を保有する投資家様、利用されるテナント様、施設を訪れる皆様に、豊かなライフスタイルをご提案します。



商業施設の一例(世田谷区桜新町)



オフィスの一例(渋谷区千駄ヶ谷)



区分マンションのリノベーション 「Lideas(リディアス)」

立地環境から物件の選定、リノベーション工事前後の点検・検査、設備・仕上げの全交換、さらに住み始めてからのアフターサービスまで、当社が独自に定めた厳しい安心基準を満たしたハイクオリティなリノベーションマンションです。

リディアス物件事例



Lideas for Senior リディアス for シニア

「いまを楽しむ。明日にそなえる。」をコンセプトに、シニア向け設備に加え、万が一に備えた駆けつけ・相談サービスや健康寿命延命を支えるヘルスケアサービスなどを導入し、所有権マンションとシニア住宅の良いとこ取りをした新たな住まいの選択肢。



様々なサービスを展開し、暮らしをサポート。

レンタル収納「STORAGE SQUARE」



Webから24時間申込・契約手続きができるレンタル収納スペースサービスです。大切な収納物を安心してお預けいただけるよう、24時間監視の下、温度・湿度・セキュリティ管理を徹底しています。お客様のニーズに合わせて様々なシーンでご利用いただけます。



クラウドキッチン「CITY KITCHEN」



飲食スペースを持たないデリバリー専用のキッチン施設です。調理設備や冷凍冷蔵庫等の厨房設備は備え付けのため、開業資金を抑え、低リスクで開業できます。また、厨房設備は定期メンテナンスサービスがあり、不具合や故障時には24時間相談可能な総合窓口が設置されているため、安心してご利用いただけます。



シニアの住まい選びの専用相談窓口



シニアのお住みかえをサポートする専用相談窓口です。不動産のプロである当社と、介護やファイナンシャルプランニングに関する専門家が連携して、住まい選びから、将来の介護のことや資金・相続に関することまでワンストップでお応えします。



住まいも < 住まい相談 >
駅近分譲マンションやシニア向け分譲・賃貸、サービス付き高齢者向け住宅や各種有料老人ホームなどをご紹介します。

介護も < 介護相談 >
老々介護や独居不安の解決法、在宅介護のセカンドオピニオンとしてリバブルの介護支援専門員がお応えします。

資金も < FP相談 >
人生100年時代を暮らす老後資金計画や相続問題などFP（ファイナンシャルプランナー）にご相談ください。

富裕層向け資産コンサルティング

資産コンサルティングのプロが富裕層のお客様の資産に関する課題を解決します。「相続対策」「所得対策」「資産管理会社活用対策」「資産の組み換え」「不動産の有効活用」等を通じて、価値ある情報を提供します。



都心高級マンションに特化した店舗



都心のハイグレードマンションの売買・賃貸仲介に特化した「GRANTACT（グランタクト）」を展開しています。都心マンションに精通した専門性の高いスタッフがお客様に寄り添い、売買・賃貸ニーズに対して「最善の戦略」を提案します。



少額から投資可能な不動産小口化商品



ひとつの賃貸不動産を多数の投資家でお金を出し合って購入（任意組合を組成）し、得られた利益を投資家に出資分に応じて分配する不動産小口化商品です。お客様の資産を後世に引き継ぐための相続対策に効果的です。

プロの「相続×不動産」診断

税理士法人レガシと連携し、相続税の簡易診断と不動産の簡易査定を無料で行います。また診断後に税理士による個別相談をご利用いただけます。



プロの「相続×不動産」診断

リバブル「空き家」相談

「空き家」を所有のお客様からのご相談に対して、「売却」「賃貸」「管理」の3つの視点から総合的な診断を無料でいき、将来に向けた最適な提案をします。



賃貸マンション「リバーレ」シリーズ

当社100%出資子会社のリバブルアセットマネジメント株式が、「入居される方が自慢に思う住まいの提供」をコンセプトに開発・保有する賃貸マンションシリーズです。外出先からでもスマートフォンでエアコンや電化製品の操作ができるIoTを導入しています。



検温機能付き顔認証システムを導入

損害保険代理業

個人用火災総合保険「THEすまいの保険」をはじめ、店舗総合保険、地震保険など、暮らしの大切な財産を万一のアクシデントから守るため、お客様のニーズに最適な保険プランをご用意。各プランのご提案や、ご加入のお手続きに関するコンサルティングサービスを行っています。

■ 会社概要

■ 社名

東急リバブル株式会社
法人番号 8011001025952

■ 本社所在地

〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂1丁目9番5号

■ 関西支社所在地

〒530-0001
大阪府大阪市北区梅田1丁目11番4号-1511

■ 資本金

13億9630万円

■ 営業収益

146,247百万円(2022年3月期・単体)

■ 営業利益

20,282百万円(2022年3月期・単体)

■ 経常利益

19,294百万円(2022年3月期・単体)

■ 設立

1972年3月10日

■ 代表者

代表取締役社長 太田 陽一

■ 従業員数

3,694名(連結3,819名)(2022年9月末現在)

■ 事業内容

・不動産仲介業(売買仲介および賃貸仲介)
・新築販売受託業(新築マンション・建売等の販売代理)
・不動産販売業(新築マンションの分譲・リノベーション事業等)

■ 許認可

・宅地建物取引業者免許
国土交通大臣(12)第2611号
・金融商品取引業者登録【第二種金融商品取引業/投資助言・代理業】
関東財務局長(金商)第1386号
・不動産鑑定業者登録
東京都知事登録(6)第1408号
・建築工事業
東京都知事許可(特-2)第102963号
・不動産特定共同事業
東京都知事第168号
・賃貸住宅管理業者登録
国土交通大臣(01)第003536号

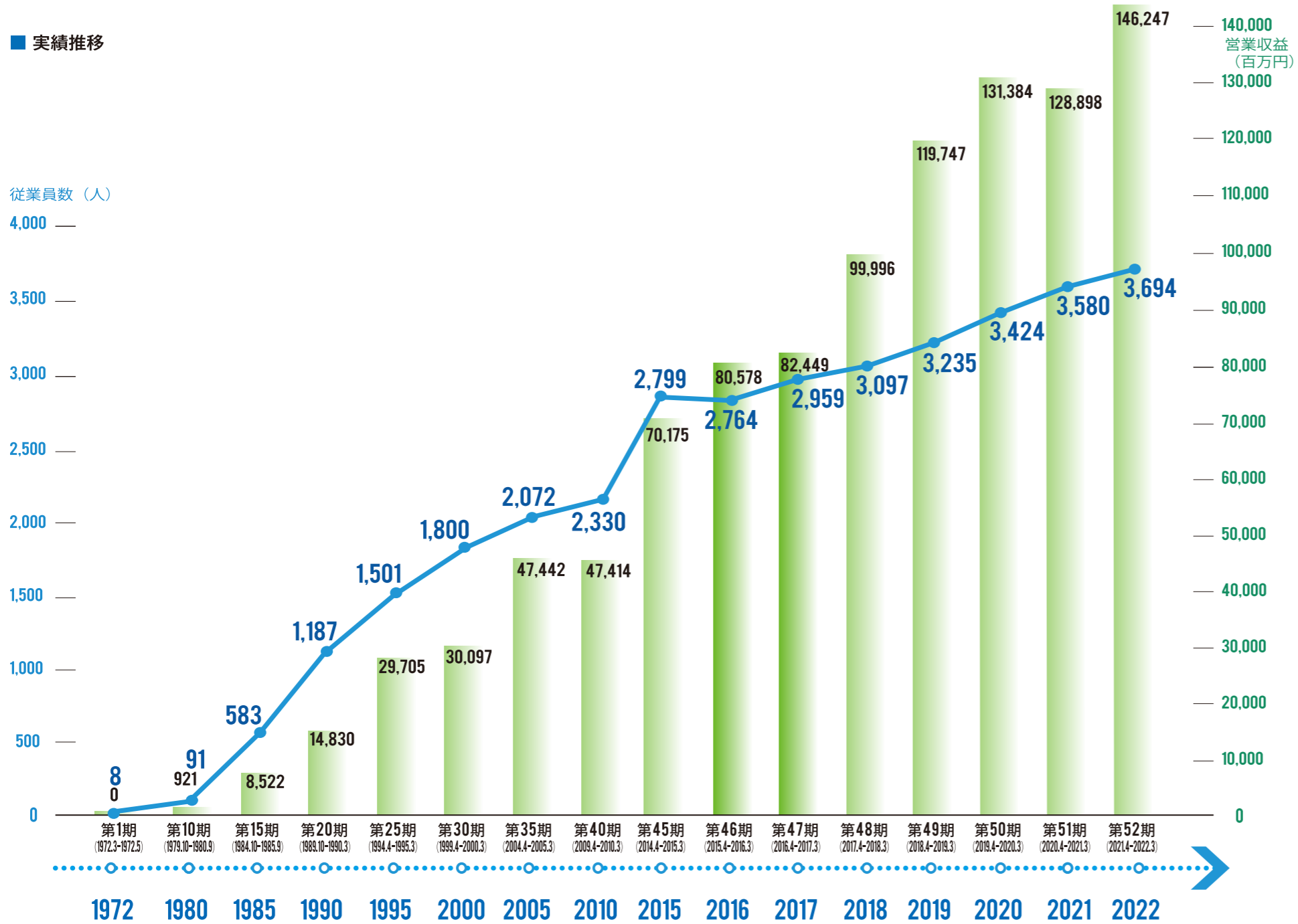
■ 主な加盟団体

一般社団法人不動産流通経営協会
一般社団法人不動産協会
公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会
一般社団法人不動産証券化協会
公益社団法人日本不動産鑑定士協会連合会
一般社団法人日本投資顧問業協会
一般社団法人第二種金融商品取引業協会

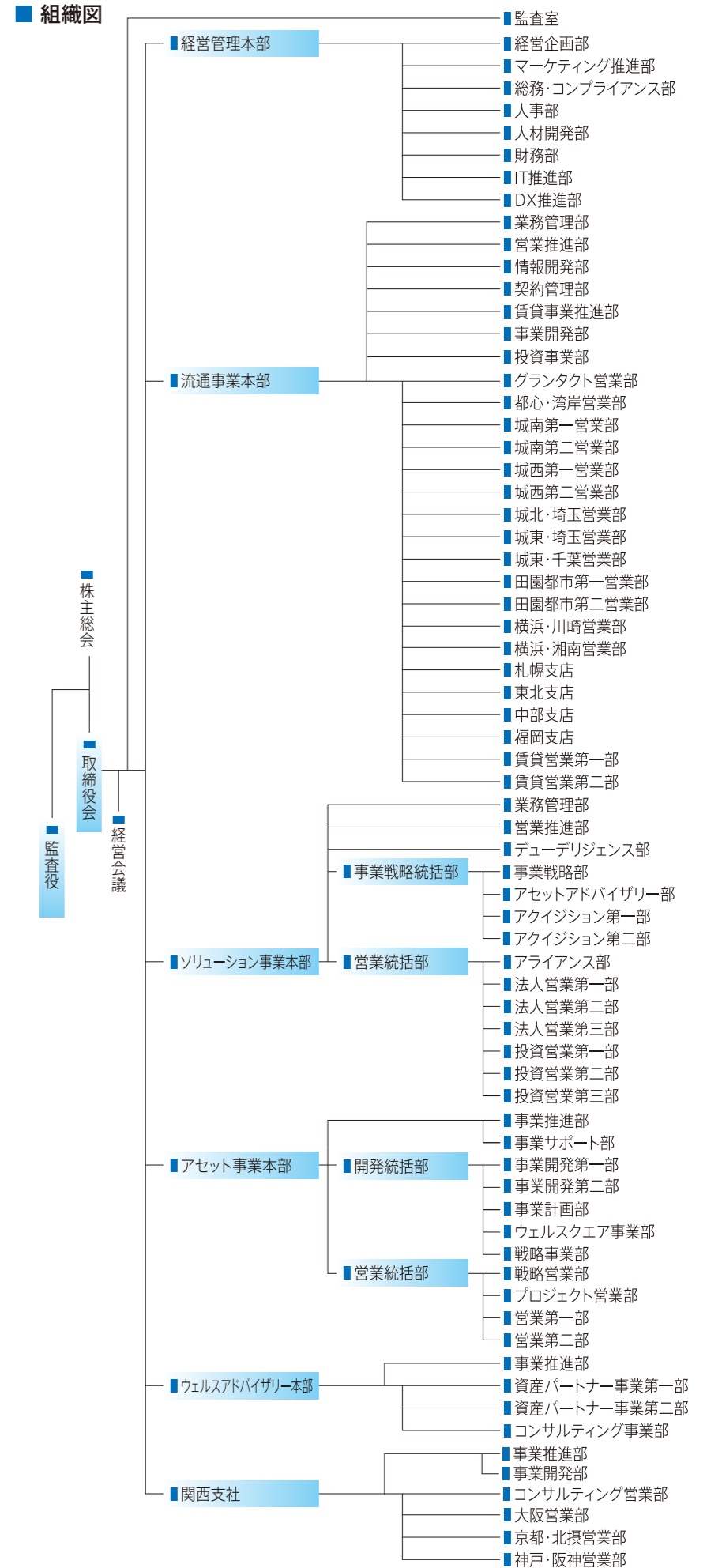
■ 関連子会社

東急リバブルスタッフ株式会社
リバブルアセットマネジメント株式会社
東急不動産股份有限公司(台湾)
Tokyu Livable US, Inc.
Tokyu Livable Texas Investment Advisors, LLC

■ 実績推移



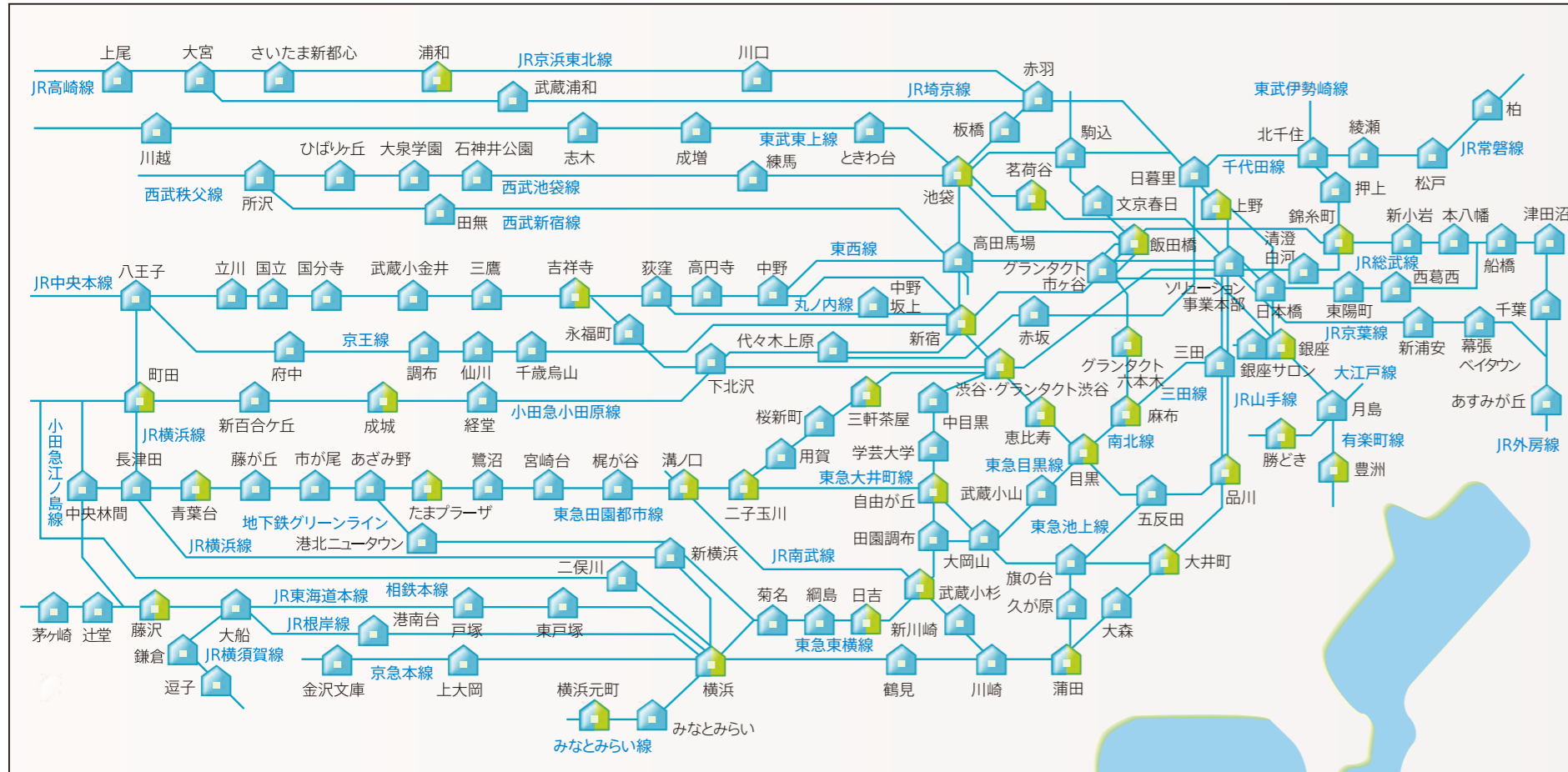
■ 組織図



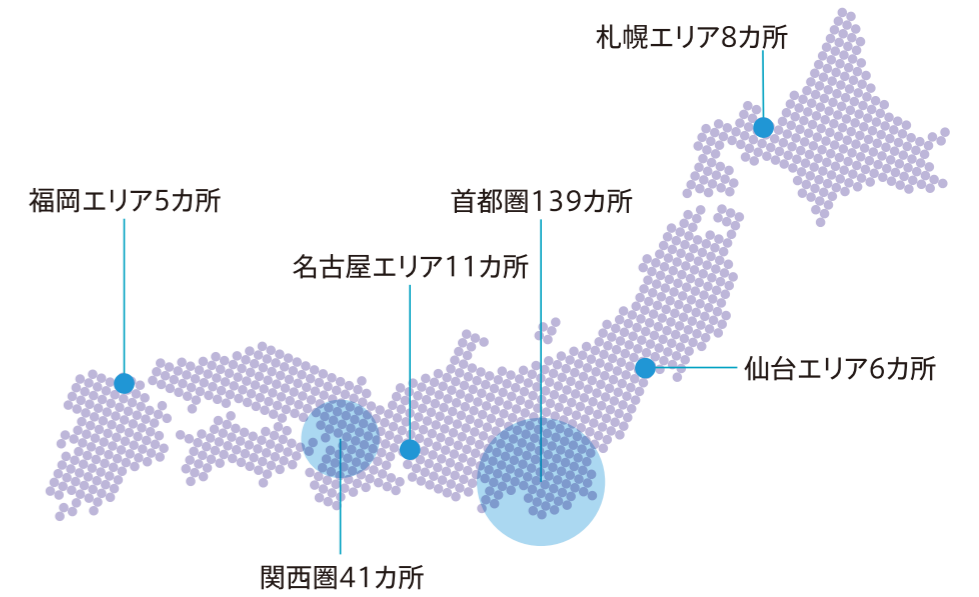
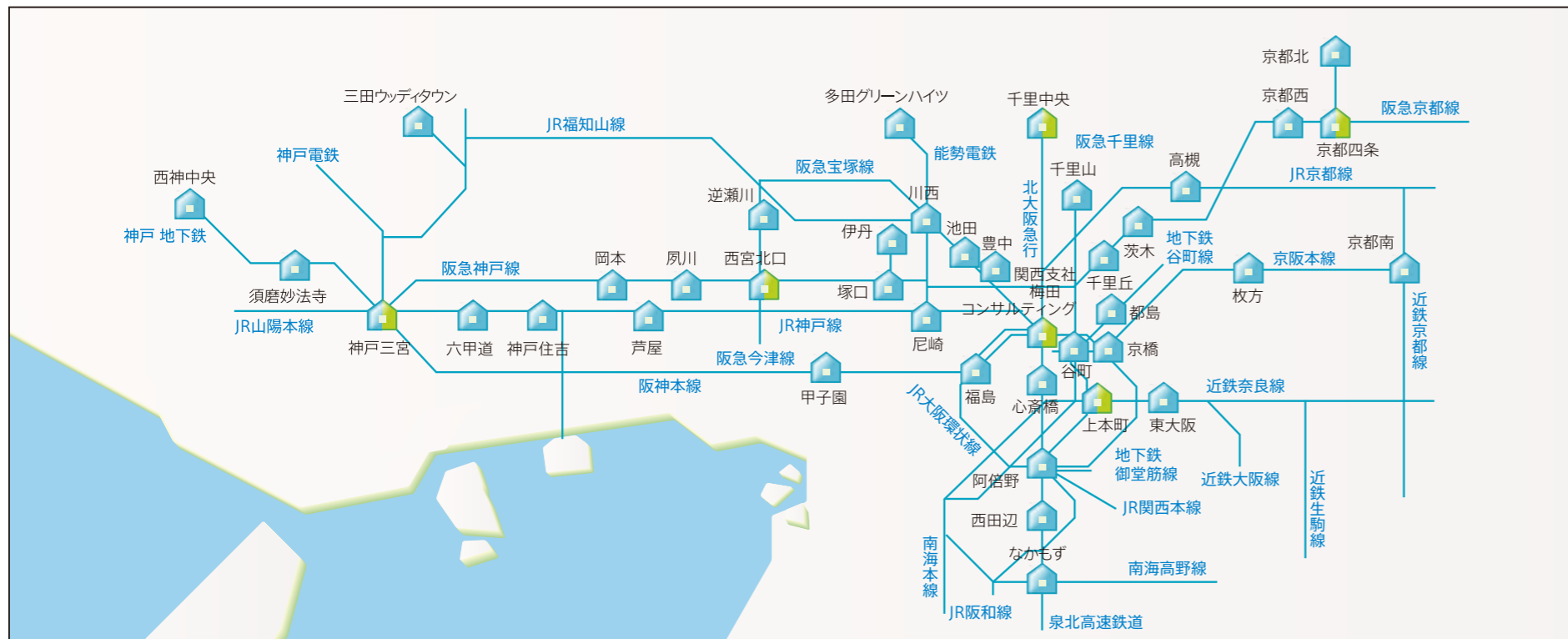
東急リバブルのネットワーク

■ 首都圏

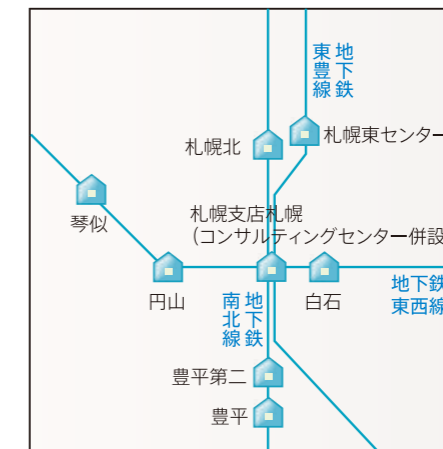
🏠 売買店舗 🏡 売買・賃貸店舗



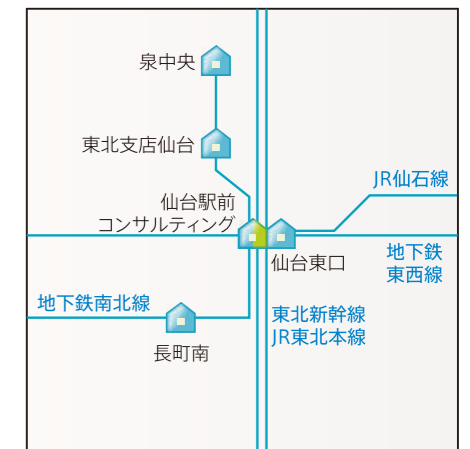
■ 関西圏



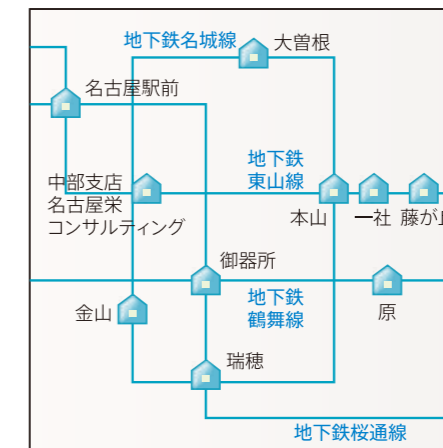
■ 札幌エリア



■ 仙台エリア



■ 名古屋エリア



■ 福岡エリア

